台灣口腔生物科技暨醫療器材產業發展促進協會

2015 年電子週報

日期：08 月 30 日～09 月 05 日

目錄

(一) 鴻海上銀 跨足智慧輔具商機 1
(二) 聯合拓大陸版圖 後市看俏 3
(三) 生技年度會議 鎖定 5 議題 4
(四) 太醫營運 下半年升溫 5
(五) 拉貨升溫 鐿鈦下半年 EPS 拚 4 元 6
(六) 泰博營收 明年將爆發 7
(七) 蔡英文 提長照 2.0 8
(八) 雃博併英廠 錢進歐洲市場 9
(九) 玉晶光陳天恕 新事業再開春 10
(十) 冠晶強攻 LED 推光灸貼 12
(十一) 質子治療腫瘤 長庚獲衛福部初審通過 13
(十二) F-康友 強攻對岸農村醫療 14
(十三) 鐿鈦兩路進擊 攻新商機 15
(十四) 1 部 30 億元起跳 醫院「軍備」競賽 17
(十五) 百丹特牙科醫療系統 口碑佳 18

(一) 鴻海上銀 跨足智慧輔具商機

2015/09/04

工商時報

記者呂雪彗報導

人口快速老化，行政院會昨（3）日通過大力發展輔具研發及產業，科技會報辦公室副執祕丁詩同表示，長照服務及保險法將帶動輔具衍生創新服務，鴻海及上銀均跨業投入智慧輔具研發（例如復健機器人），以 ICT 技術結合精密機械，我國在國際將有很強競爭力。

科技會報辦公室昨天在行政院會提出「輔助科技之研發及產業發展」報告指出，為因應高齡化與身心障礙需求，不論個人、家戶、機構、照護者對輔具逐步有大量需求，政府必須發展輔助科技及相關服務產業，108 年全球輔具市場規模 251.86 億美元，引領全球輔具醫材持續成長。

丁詩同說，5 年內 65 歲老人占 14％，長照服務及保險法將帶動輔具衍生創新服務，且帶動健康照護需求不斷增加，電子結合資通訊及輔具醫材已成發展趨勢，將帶動新一波服務與營運模式。他強調，鴻海積極投入照護等智慧輔具研發，上銀有類似物理治療師的復健機器人，均跨業投入高階輔具，帶動產業高值化，使生產技術能量提升。

他指出，我國利用 ICT 技術結合精密機密研發的智慧輔具，在國際上可望有相當大競爭力，不少電子業者都悄悄布局跨足智慧輔具醫材行動，可望形成因應高齡化趨勢的一股產業風潮。

丁詩同說，台灣輔具產業的產業鏈完整，行動、居家生活及智慧輔具都是相當具國際競爭力的領域，去年我國行動輔具居世界第二大出口國，外銷成長逾 20％，其中必翔的代步車、康揚的輪椅，在全球都佔相當重要領導地位。此外，雅博氣墊床已在英國併購一家租賃公司，成全英第二大租賃公司，有一萬床的高階氣墊床供租賃，目前氣墊床也是我國社福補助最高的輔具。

丁詩同說，未來將開放多元服務與補助場域，以補助方式發展租賃營運模式，如此未來高階輔具不一定要購買，如此可促使輔具產業往高階研發。

先進國家均大力發展輔具補助辦法及相關保險給付，衛福部長蔣丙煌表示，義肢部分已有健保給付，醫療及生活輔具社福也有給予補助，例如呼吸器及抽痰

器，未來研發的智慧型輔具，在長照保險法三讀後，將進一步研議是否補助，不過有社福補助就不能取得保險補助，只能二擇一。

行政院將引導我國醫療器材廠建立品牌及服務營運模式，促成健康養生照護服務業發展，搭配「創意+試製+產業化」模式，聚焦行動、居家、智慧輔具等領域，形成可複製輸出的特色產品與服務系統。

(二) 聯合拓大陸版圖 後市看俏

2015/09/03

工商時報

記者杜蕙蓉報導

聯合骨科（4129）繼上半年交出 EPS 1.23 元佳績後，受惠大陸和美國市場開拓有成，並與大陸山東新華健康產業合資，攜手進軍中國人工關節市場，吸引法人看好後市成長動能，給予買進評等，目標價調高至 80 元。

營運表現耀眼的聯合，由於垂直整合使製程逐步達到均自製的效益下，帶動動上半年毛利率維持 67.75％的高水準，稅後盈餘 6,900 萬元，年增逾 8 成，EPS 1.23 元，幾乎逼近去年全年度獲利水準。

法人表示，聯合目前被看好題材，主要是打入位於北京的中國最大三甲醫院，雖然並非獨家入選的供應商，但進軍此醫院系統突顯品牌形象和品質，有利於二三線城市的拓展。

聯合董事長林延生也表示，人工關節產業潛力最大市場是大陸，該公司已與大陸山東新華醫療器械集團（600587.SH）關聯企業－山東新華健康產業，簽訂合作備忘錄（MOU），預計將成立合資公司。

該合資案初期以代理進口銷售聯合自有品牌人工關節，未來將於大陸設廠生產中國國產品牌人工關節，加速在大陸以國產產品上市及拓展銷售通路，而相關股權、資本額等合作細節可望在第 3 季敲定。

至於美國市場部分，法人表示，聯合因通路商打入新醫院，上半年出貨明顯成長，下半年在美國推出配合其產品使用的專利手術套組，該套組以積木拚裝的方式將人工關節組件模組化組合，體積較傳統組件大幅縮小，可以為醫院節省滅菌的費用和時間，使尚未正式推出即已獲得高詢問度，未來成長力頗具想像空間，而今年美國市場的營收年成長則可望上看 35％。

法人表示，雖然第 3 季是聯合傳統淡季，業績將不如第 2 季表現，不過，在中國市場毛利率較高的膝關節產品占比提高、美國通路商打入新醫院、以及製程轉為自製的效益持續發酵帶動下，聯合今年將可延續強勁成長力道，EPS 有機會以逾 2 元改寫新高。

(三) 生技年度會議 鎖定 5 議題

2015/09/03

中央社

記者林孟汝報導

以台灣生物經濟產業發展方案為主軸，行政院生技產業策略諮議委員會議 7 日登場，選定藥品及其服務、醫療器材及其服務、健康照護、食品和農業等領域的產業發展為重點。

「2015 年行政院生技產業策略諮議委員會議」(Bio Taiwan Committee, BTC)9 月 7 日至 9 日在台北福華大飯店舉行，由行政院科技會報辦公室副召集人政務委員顏鴻森主持，包含中研院院長翁啟惠、經濟部、衛福部、科技部及農委會相關部會首長等產政學研界代表約 100 人與會。

另外，這次會議邀請到 Lin & Associates 全球法規顧問公司總裁林秋雄、瑞華醫藥執行副總陳紹琛、Vivo 創投創辦人孔繁建、Aspen Sciences 總裁楊育民等兼具學養與實務經歷國外專家提供建言。

行政院科技會報表示，這次會議以「台灣生物經濟產業發展方案」為主軸，選定「藥品及其服務、醫療器材及其服務、健康照護、食品及農業」5 大領域的產業發展為討論重點，進行產業發展策略、目標及行動措施探討，以作為政院推動生物經濟的施政藍圖。

(四) 太醫營運 下半年升溫

2015/09/03

經濟日報

記者高行報導

醫療管材大廠太醫（4126）第 3 季起日本出貨回溫，高毛利傷口引流管獲得美國客戶新訂單，加上歐洲、中東標案陸續出貨，下半年業績可望優於上半年；不過，由於上半年獲利受日圓貶值衝擊，同時主力產品密閉式抽痰管市場臻成熟，成長動能趨緩，全年業績表現恐不如去年。

太醫上半年稅後純益 1.15 億元，年減 19%，每股稅後純益（EPS）1.74 元，落後去年同期的 2.16 元，不如市場預期，主要因日本市場衰退及日圓貶值，再加上日本的密閉式抽痰管客戶併購同業後進行庫存調整;特別是第 2 季又遭遇缺工問題，整體出貨進度受阻。

太醫以醫療耗材的管材類產品為營收主力，密閉式抽痰管、管類、袋類及呼吸類產品的營收占比分別為 24%、30%、12%及 2%；另醫療儀器和醫建工程的營收比重為 6%和 0.5%。太醫股價昨（2）日收 54.4 元，上漲 0.2 元。

展望下半年營運，法人指出，第 3 季業績將明顯優於第 2 季，下半年也將優於上半年。

(五) 拉貨升溫 鐿鈦下半年 EPS 拚 4 元

2015/09/02

工商時報

記者杜蕙蓉報導

鐿鈦（4163）上半年 EPS 為 2.58 元，表現低於預期，但第 3 季起隨著嬌生拉貨力道回溫，高毛利的第二代微波微創手術器拉貨加速，且匯率有可望有利益回沖，帶動營運倒吃甘蔗，法人預估下半年每股獲利有力拚 4 元機會，全年 EPS 上看 6□6.5 元。

鐿鈦財務長舒麗玲表示，除了微創醫材外，該公司也積極布局的人工牙根、骨科醫材等新領域，並以自有品牌「牙王」切入市場，人工牙根已於今年 4 月獲得大陸的銷售執照，正進行通路布局，明年可望開始產生效益。

舒麗玲表示，鐿鈦的三大產品線包括：醫療器材占比、精密扣件、微波開關，其中出貨美國大廠的微波器械在醫療器材的占比高達 8 成，而且整體營收占比超過 4 成，產品又可以分為一代、二代，第一代在認證問題解決之下，今年出貨量有機會成長 5 成至 20 萬支，為營收的重要動能。

而第二代產品，上半年雖然出貨量下滑，但是客戶端消化庫存下，8 月起已經加速拉貨，預期今年仍然可以達到 5 萬□5.5 萬支的目標。

另外，微波開關主要用來測試訊號，可用在基地台及手機訊號測試，毛利率在所有產品中居冠，約 50％，該產品目前已接到 2 個陸系品牌訂單。在微小化趨勢帶動下，既有基地台客戶需求增溫，未來出貨將採貼牌、自有品牌並行。

舒麗玲表示，鐿鈦過去專注在技術開發，營運多以和國際大廠合作和代工為主，而目前積極切入的人工牙根、脊椎醫材等產品，將強化自有品牌。目前在大陸布局的人工牙根，正尋求具經驗的通路商合作，預期明年效益將顯現。

而脊椎微創手術導航系統，今年第 4 季可望完成開發，明年上半年完成軟硬體確效和法規要求後，預計明年第 4 季申請美國和台灣藥證許可。

(六) 泰博營收 明年將爆發

2015/09/02

經濟日報

記者高行報導

血糖儀大廠泰博（4736）第 3 季進入傳統出貨旺季，法人預期，當季營收成長將是個位數的溫和成長，明年首季金屬電極試片投產，搭配歐洲龍頭藥廠胰島素銷售，業績將進入爆發期。

泰博下半年迎旺季，公司指營運將優於上半年，下半年單月營收可望維持在 2 億元以上水準，主要是歐美市場需求回溫，且亞洲市場成長力道強勁，包括東南亞及市場今年預期將有 50%至 100%的高成長；另反映歐元貶值，也和歐洲二大主力客戶重新議價，預計價格調漲 5%。

法人指出，泰博儘管受惠旺季效應，但第 3 季營收成長將屬「個位數」的溫和成長，全年業績可能仍會較去年下滑，主要是上半年受到歐元貶值及美國訂單下滑等因素的影響，上半年稅後純益年減達 37%，下半年儘管業績穩健，也很難追上去年水準。

不過，法人仍看好泰博未來成長力道，指業績爆發期將落在明年首季，主因指向公司屆時將推出較傳統碳電極具備更高準確度的金屬電極血糖測試片，搭配歐洲大藥廠的胰島素搭配銷售，出貨量將非常驚人。泰博股價昨收 74.4 元，上漲 0.2 元。

(七) 蔡英文 提長照 2.0

2015/09/02

聯合報

記者郭瓊俐報導

民進黨總統參選人蔡英文昨天提出「新長照體系十年計畫」(簡稱長照二·0),同時公布首支政策影片「長照篇」。她表示,最終目標是打造「付得起、用得上,溫馨而人性」的長照服務體系,民進黨如果明年執政,就要讓長照二·0立即上路。

另外,蔡英文日前提出八年興建廿萬戶社會住宅,她指出,社會住宅的來源很多元,包括由政府出資興建或獎勵民間興建,也可釋出現有空屋,變成社會住宅。社會住宅屬政府投資,並不是消費性政策,這個計畫有自償性,將有固定收益;以台北市設算,市場租金每坪八百元以上,百分之百自償率是可達成。

蔡英文昨天提出長照政策指出,現階段長照體系應選擇「稅收制」,而不是「保險制」。採用稅收制,政府可全力發展社區化的長照服務,用最快的速度建構平價、普及的服務體系,可以不動產交易稅、遺贈稅等為固定財源,更有社會重分配效果。

蔡英文說,政府長照政策四不足:預算編列不足、照顧人力不足、鄉村資源不足、社區服務不足。

她也提出長照政策六大目標:推動住宅化、社區化的長照服務;針對老年人、失能者的醫療需求,建立社區健康照護團隊;把照顧管理專員納入專門職業及技術人員考試,也要把外籍配偶納入長照人力培育;縮短長期照顧的城鄉差距,資源不足地區專案補強資源,在原住民族地區打造具有民族特色的長照體系;實施初期預計用指定稅收三百億元加上公務預算卅億元,做為穩定財源,視需要逐漸增加;設置跨部會「長期照顧推動小組」。

(八) 雅博併英廠 錢進歐洲市場

2015/09/02

工商時報

記者王中一報導

雅博（4106）昨（1）日宣布，集團已以英鎊 6,287 萬元（約合新台幣 3.15 億元）完成 Westmeria 最後 35％股權收購。此舉不僅將讓雅博全系列產品都將前進歐洲市場，雅博也將成為亞洲首家具備氣墊床產銷與租賃經驗的廠商。

由於 Westmeria 為獲利公司，雅博 100％收購為子公司後，未來盈餘也可完全挹注。受該利多面激勵，雅博昨日股價逆勢小漲 0.3 元，收 31.25 元。

雅博總經理李永川表示，Westmeria 是一家在傷口照護相關的產品與服務領域上的英國領導品牌，雅博自 2012 年入股後，藉由 Westmeria 的通路，推動 APEX 品牌與產品打入英國醫療健保體系（National Health Service）。

目前 Westmeria 除了持續開發氣墊床的市場外，未來也將引進雅博的負壓傷口治療系統等產品至歐洲市場；另外，由於 Westmeria 在英國有完善的租賃行銷與服務經驗，雅博亦將製該模式至亞太市場，並以為亞太示範點，初期先鎖定國內長照商機。

李永川表示，品牌和經營通路是雅博未來發展的策略；過去 5 年該公司有 5 成以上主力戰場都在歐洲，未來則會逐步開拓包含紐澳的亞太地區和美國市場，希望 3 至 5 年內全球銷售版圖可望朝歐洲 40％、亞太（含中東）40％及美洲區（含拉丁美洲）20％邁進。

目前雅博除了透過收購 Westmeria 股權，全面搶進歐洲市場外，也將打造連結紐澳、東協、南亞至中東的亞太品牌絲路。今年上半年已完成印度子公司的建置，作為南亞營運中心，下半年也規劃新增泰國子公司，作為東協國家的跳板。

另外，未來兩、三年內，也計劃在中東國家與澳洲設立子公司，卡位亞太市場。

受到歐洲景氣低迷、歐元走貶與 ODM 客戶下單遲緩影響，雅博今年營運表現較不如預期，前 7 月營收 12.1 億元，年衰退率 12.4％；上半年 EPS 是 1.27 元。

(九) 玉晶光陳天恕 新事業再開春

2015/09/01

工商時報

記者杜蕙蓉報導

玉晶光前董座 朝新事業進發

提到蘋果 iPhone 手機與其他品牌手機的差異，其優異的影像品質絕對是重要關鍵，而賦予 iPhone「靈魂之窗」的就是國內的大立光和玉晶光兩家光學廠商。而玉晶光的崛起，是靠著陳天恕、陳天慶兄弟檔的努力，儘管陳天恕將董事長的棒子交給弟弟，轉而切入其他行業，但核心技術依然是與「光學」有關。

陳天恕卸下玉晶光董座職務之後，成立冠晶光電，投入當時最新的 CIGS 太陽能電池。沒錯，這就是與台積電之前收掉的「台積太陽能公司」是同樣的技術。但不同的是，陳天恕本著研發的底子，開發自己的技術，而不是透過大規模採購設備取得技轉。因此，儘管冠晶提前在去年就決定收掉 CIGS 部門，但總虧損也就僅有 3 億元，相較於台積太陽能公司從 2011 年以來累計虧損約 110 億元可說是天壤之別。

雖然退出了太陽能領域，但所幸並未大傷元氣。陳天恕表示，冠晶另外還有兩大營運方向，一是以化學氣相沈積（CVD）鍍膜，用來作為 LED 燈具或是高級車燈的反射罩之用；另外，則是以透過 LED 的低能量光和人體穴位等相結合，開發出「環宇光–光灸貼」的產品，透過光線刺激細胞粒線體，讓細胞粒線體分泌

更多 ATP（能量），增進細胞循環代謝率及細胞能量水準，放鬆肌肉消除疲勞、達到人體的保健效果。

陳天恕指出，「環宇光–光灸貼」是透過冠晶旗下 100％持股的宇球公司（http://www.spacolor.com/）所銷售，包括 PC Home、露天拍賣等網路平台都已開賣。他強調，該產品目前已取得台灣、中國大陸和日本等三國的專利，其餘國家的專利仍陸續認證，因現階段並不屬於醫療器材，故不能提及「療效」，只能強調「保健效果」，但下一階段就會開始進行醫療認證。

從高科技的手機鏡頭，轉向太陽能、鍍膜和針灸貼片，看來似乎領域有別，但其實每一樣產品都還圍繞著「光學」技術和應用。對陳天恕來說，光學的應用範圍十分寬廣，而能將光學應用在提升人體的健康，更是一件無上功德。

(十) 冠晶強攻 LED 推光灸貼

2015/09/01

經濟日報

記者劉芳妙報導

光學鏡頭廠玉晶光（3406）前董座陳天恕轉戰光學新應用，旗下冠晶光電轉投資宇球公司以 LED 紅光釋放的光線，推出刺激穴位的光灸貼產品，讓 LED 應用延伸至醫療保健領域。

陳天恕目前為冠晶光電董事長，冠晶目前主要產品應用包括以 CVD 製程生產 LED 反射燈杯等。陳天恕表示，光灸貼主要將光技術引入可攜式電子產品，利用安全冷光源照射在皮膚的需求部位，藉由調整細胞的生物分子，以調節細胞能量，消除疲勞。

目前該產品已透過 PC Home、雅虎奇摩及露天等網路平台鋪貨銷售，未來仍尋求代理商中，不排除再拓展至加拿大市場。

宇球表示，紅光及紅外光對皮膚的穿透力最強，但紅外光易發熱致皮膚組織損傷，目前推出的光灸貼採用安全的 LED 紅光可見光，運用光的生物調節作用，藉由可見光照射細胞或皮膚需求部位後，刺激細胞的能量工廠-粒腺體產生更多能量。

宇球研發團隊指出，該產品特色以安全為前提，不在侵入人體的情況下使用，並設計成輕巧好攜帶，目前該產品已取得台灣、中國大陸及日本等多國專利。

(十一)　質子治療腫瘤 長庚獲衛福部初審通過

2015/08/31

聯合報

記者陳雨鑫、詹建富報導

「醫師，我媽媽的癌症能用質子治療嗎？」林口長庚質子治療中心於今年三月完成人體試驗，衛福部本月專家審核通過，卻遲未取得許可證。由於詢問者眾，且並非所有患者都適合質子治療，避免造成延誤，雖還無法收治病人，但林口長庚將於九月一日開設「質子治療諮詢門診」，提供專業建議。

台北市長柯文哲於上海參加雙城論壇時，對當地醫院的質子、重離子治療設備相當好奇。其實，林口長庚質子治療暨射放射線中心於二○一一年開始動工，差不多與上海復旦大學附設醫院同時，是台塑集團創辦人王永慶生前遺願，也是目前全台最大金額的單一醫療設備投資，花費五十四億元。

林口長庚副院長洪志宏表示，腫瘤治療一般採取手術、化療、免疫療法、標靶治療及放射治療，後者亦稱放療或電療，傳統採用X光射線，由於光子射束照射腫瘤時，周邊正常器官組織會被波及，是最大缺點。

近廿年來，放射線治療已發展到質子、重粒子（大陸稱為重離子）治療，利用迴旋加速器或同步加速器製造射線，經由影像導引，鎖定位置，深入腫瘤釋放最高能量，效果有如「深水炸彈」。洪志宏解釋，質子遇腫瘤釋放量的物理效應稱「布拉格峰」，之後放射劑量陡降，所以副作用可降到最低。

但洪志宏強調，質子治療並非所有癌症皆可治療，雖然適應症廣泛，除了胃與子宮的癌症因定位不易不適用，體內固體腫瘤皆可治療，但對瀰漫性或多發性腫瘤，甚至癌症末期，質子也束手無策，民眾勿過度期待。

林口長庚放射腫瘤科技術主任葉健一表示，質子治療在國外發展多年，國際間臨床案例累計逾十萬例。林口長庚是國內第一家完成質子治療人體試驗的醫院，收治肺癌、頭頸癌患者各兩位，腦癌、攝護腺癌患者各一位，皆成功控制腫瘤。

目前健保不給付質子治療，未來林口長庚質子治療中心若正式營運，治療前置作業約十萬元，每次照射約兩萬元，肝癌療程收費從卅萬元到八十萬元不等，視個人狀況而定。不少病患對質子治療有許多疑問，林口長庚九月一日開設的質子治療諮詢門診，將採預約制，協助患者了解本身疾病是否適合治療。

(十二)　F-康友 強攻對岸農村醫療

2015/08/31

工商時報

記者傅秉祥報導

為縮短城鄉差距，解決「看病難，看病貴」的問題，中國大陸政府積極針對農村與農民提高醫保補助，此一趨勢估計將持續到 2018 年，相關供應鏈也因此受惠，產品以輸液為主，鎖定農村積極經營中國縣及縣級以下醫院市場的 F-康友（6452），其營收與獲利也持續穩定成長，大陸農村醫療市場大餅，不但看得到也吃得到。

F-康友鎖定中國縣及縣級以下醫院為主要客戶，通路已經滲透到中國大陸 25 個省以及直轄市，預估未來隨著中國大陸持續加大對農村醫院的建置，提高醫療補助，以及醫療的普及，F-康友將持續擴充利基型輸液的產能與原料藥產品線，以因應不斷增加的市場需求，其擴產效益可望在 2016 年開始顯現。該公司產品以大輸液為主、原料藥為輔，中國前 10 大輸液產品佔比約 93%，其中 8 項 F-康友都有生產。綜觀其產品中，基礎輸液有 5 項、治療性輸液則有 13 項，佈局完整，其中治療性輸液無論是價格或毛利均高於基礎輸液產品。為因應市場需求提高獲利，F-康友已積極開發治療性塑瓶輸液與直立式軟袋輸液，目前技術研究已經完成，等待申報審核中，此外，軟袋輸液和塑瓶輸液等產線擴產，只要購入設備，擴產地點已於建廠初期就配置，若建置順利，新增產能 2016 年開始貢獻。

(十三)　鐿鈦兩路進擊 攻新商機

2015/08/31

經濟日報

記者高行報導

微創手術器械廠鐿鈦切入人工牙根、骨科醫材等新領域，旗下人工牙根獲得兩岸及歐美的銷售許可，牙科植體亦獲大陸兩項銷售許可，4 月啟動銷售。公司表示，初期以大陸為布局重心，明年有望展現營運效益。

鐿鈦主攻微創手術器械，主要為國際龍頭嬌生（J&J）品牌代工，加上投入微波開鐿鈦關電子設備，切入蘋果供應鏈，歷年展現高度營運績效，去年每股稅後純益（EPS）創下 7.87 元的優異成績。

鐿鈦近年積極尋求下波成長，以自有品牌之姿切入人工牙根、脊椎醫材等新領域，如今逐漸開花結果，旗下人工牙根陸續獲得台灣、大陸、美國、歐洲等地銷售許可，牙科植體也獲大陸兩項銷售許可，並在第 2 季啟動銷售，儘管初期營收占比不高，但明年有望展現營運效益，對業績產生高度貢獻。

人工牙根及牙科植體國內市場較小，鐿鈦初期銷售重點將放在對岸市場。公司不諱言是場硬仗，主要是大陸市場大卻競爭激烈，高達上百家廠商投入人工牙根相關領域；不過，出於對自家品質信心，加上攜手當地經銷商深耕通路，仍具高度機會打開當地市場。

除人工牙根外，鐿鈦 2009 年攜手工研院合資成立台微醫，投入骨科材料的研發和製造，期間業績穩健成長，今年有機會損益兩平，明年展現獲利動能。

鐿鈦微波開關業務去年適逢蘋果 iPhone 6 新機上市，出貨衝量，扮演獲利衝高要角，但今年上半年出貨大減。公司表示，除蘋果供應鏈客戶外，近期接獲兩大陸系品牌訂單，隨基地台客戶需求增溫，未來出貨將採貼牌、自有品牌並行，總體出貨有機會和去年高峰期持平。

占營收比近五成的微創手術器械業務方面，上半年受客戶調整庫存影響，第一代產品出貨量儘管增加，但毛利較高的第二代產品出貨較去年同期衰退三成，加上匯兌損失，導致上半年營收儘管年增 12.5%，但稅後純益年減 30.4%，其中第 2 季稅後純益更年減逾五成。

法人指出，下半年由於和主要客戶的新專案尚未敲定，訂單能見度有限，預計全年營收儘管仍能維持雙位數成長，但獲利成長恐陷停滯，甚至出現衰退。

(十四)　1 部 30 億元起跳 醫院「軍備」競賽

2015/08/31

聯合報

記者陳雨鑫、詹建富報導

繼醫界爭取引進達文西機器手臂之後，質子及重粒子治療設備將成為一個醫療軍備競賽的重兵器？目前已有多家醫院申請設置質子或重粒子治療機，衛福部擬訂定「質子治療機構設置標準」，計畫採取容額管制，上周已邀集相關單位討論，但目前仍無共識。

除了林口長庚，衛福部已核准高雄長庚、台大醫院、彰化基督教附設醫院 、中國醫大附設醫院設置質子治療機，而台北醫學大學附設醫院、馬偕醫院也在申請之列，台灣已多達七家醫院投入；至於重粒子治療，則有台北榮民總醫院及中國大附醫提出申請。

一部質子治療機造價至少三十億元起跳，同時需要相當的硬體規模，以林口長庚的質子治療中心為例，每個質子治療室後方的旋轉機座，就高十點六公尺，重達一百四十公噸，天花板水泥厚度達二點五公尺，兩側牆面厚度也各有三公尺，耗費高達五十四億元。鴻海董事長郭台銘捐贈一百五十億元給台大興建癌症醫院，其中也包括一台質子治療機。

衛福部醫事司長王宗曦表示，避免各醫院砸下重金引進高科技，影響醫院營運，以及病患迷信新醫療設備，衛福部對質子、重粒子設備將採取容額管制，未來將訂出設置標準。

林口長庚醫院副院長洪志宏也說，大陸及日本各只有一家和九家質子治療中心，台灣是否需要這麼多家醫院引進質子設備，值得討論。

(十五)　百丹特牙科醫療系統 口碑佳

2015/08/31

經濟日報

記者翁永全報導

百丹特生醫（4181）以提供牙科醫療產業系統化完整服務為宗旨，致力建立全方位的解決方案，整合了美學植牙系統（DIS；Dental Implant System）與數位齒雕系統（DDS；Digital Dentistry System）兩大系統；為能順利獨立運作且產生綜效，美學植牙系統以 Biodenta 品牌系統來操作，數位齒雕系統隸屬於 DentaSwiss 品牌系統，以異軍突起之姿，站上牙體醫學產業國際舞台。

百丹特 2007 年由董事長謝沛勳創立，2012 年上興櫃，去年營收約 2.5 億元，去年美國市場營收大幅成長一倍，並積極拓銷全球。代理發言人莊國祥表示，繼俄羅斯之後，拿到中國及印度兩大市場的認證及進口許可後，營收將快速起飛。

百丹特在台灣、瑞士、美國及土耳其設有牙技中心，具有獨特優勢，這使得同業大廠在 2014 年也參與其 CB 認股。基於牙根為標準化產品，但假牙、牙冠、牙根及支台等為客製化，百丹特為提升市場競爭力，產品轉向精簡化發展，以骨內型及錐狀形為主，使備貨單純化，海外據點也加以整合，發揮更大綜效。

Biodenta 源自於瑞士，同業均為歷史悠久的國際大廠，包括全球牙根龍頭瑞士商 STRAUMANN、美商 NENTSPLY、瑞土商 NOBEL 及韓商 MEGAGEN，法人表示，植牙靠消費者口碑相傳，需要時間累積，Biodenta 為後發品牌，但創下無客訴的記錄，這使得市場口碑與知名度直線上升。